

shopware AG bringt neue Enterprise Produktlinie



Nachdem sich die **shopware** [↗](#) AG in den vergangenen Jahren auf kleinere und mittelständische Kunden spezialisiert hat, geht der westfälische **Shopsoftware**-Hersteller nun einen bedeutenden Schritt weiter und steigt in das Geschäft mit Großkunden ein. Die Entwicklung einer neuen Produktlinie, dem **Enterprise Cluster**, bildet den Ausgangspunkt für diesen Weg.

„**Cluster**“ steht hierbei für einen Server-Verbund, der flexibel um neue Ressourcen, so genannte Nodes, erweitert werden kann. So können mit dem Cluster hoch performante Shops realisiert werden, die mehrere hunderttausend Besucher und viele Tausend Bestellungen pro Tag bewältigen können.

Die Leistungsfähigkeit des Clusters wurde bereits durch ein erfolgreiches Pilotprojekt mit zwei der größten Elektronikversender Deutschlands (Getgoods.de und Hoh.de) bestätigt.

Funktionell umfasst der Cluster alle vorhandenen Shopware-Module. Darüber hinaus gibt es einige weitere exklusive Funktionen. Zur ständigen Überprüfung des Cluster steht etwa eine zentrale Verwaltungs-Konsole im Shopware-Backend zur Verfügung. Durch einen neu eingeführten Diamond-Wartungsvertrages bekommen Cluster-Kunden außerdem einen individuellen Ansprechpartner zur Seite gestellt, der das Projekt in allen Phasen des Lebenszyklus betreut.

Stefan Hamann, Vorstand der shopware AG, hat eine Erklärung für den Ausbau des Enterprise-Segments:

In den vergangenen Monaten haben wir zahlreiche Anfragen von großen und sehr großen Shops erhalten, die auf Shopware aufmerksam geworden sind und sich insbesondere aufgrund der vielen Marketing- und Controlling-Möglichkeiten und der sauberen technischen Architektur für unser Produkt interessieren. Um diese Kunden professionell betreuen zu können, haben wir in einem mehrmonatigen Projekt Shopware intensiv auf die Skalierbarkeit hin untersucht und zusammen mit dem Pilotkunden eine speziell auf die Bedürfnisse dieses Kundensegments passende Lösung entwickelt. Wir haben ja bereits in der Vergangenheit viele große Markenshops erfolgreich gelauncht, insofern war also bereits Erfahrung im Enterprise-Geschäft vorhanden. Der Grund für unser verstärktes Engagement im Enterprise-Segment liegt also einfach an der großen Nachfrage in diesem Bereich.

Mario Bauer, der bei den Pilotkunden getgoods.de und hoh.de für die Software-Entwicklung zuständig ist, zeigt sich mit dem Projekt überaus zufrieden:

Der Enterprise Cluster ist für unseren Shop genau das richtige Produkt. Beeindruckt hat uns nicht nur die hohe Performance und Skalierbarkeit des Systems, sondern auch die unkomplizierte Projektabwicklung. Das trifft vor allem auf die Unterstützung durch die shopware AG zu, die uns stets bei allen Fragen schnell und kompetent zur Seite steht.